

Opgaver til gruppen:	Vejledende spørgsmål til opgaverne:	Firmaeksempler stikord:
5 karakteristika om indvendinger og hindringer.		<p><u>Produkt</u>: Flydende nitrogen/Odorox</p> <p><u>Målgruppe</u>: alle eksterne/interne</p> <p><u>Kunder</u>: Forhandlere</p> <p><u>Eksempler</u>: Fra sidste måneds salgsproces</p>
Hvad er en indvending?	<p>Er det positivt eller negativt?</p> <p>Hvorfor skal kunden indvende?</p> <p>USN – løsning = indvendinger fra kunden</p>	<p>JA</p> <p>Vise at kunden ønsker produkt</p> <p>Ægte indvending</p> <p>indvending = et <u>købssignal</u> som signalere noget positivt</p> <p>AGA <u>købssignaler</u> = levering, kredit, rådgivning & kvalitet.</p>
En "ægte" indvending.	Hvornår og hvordan opstår ægte indvendinger?	<p>Når der er forskel på kundens unikke behov og sælgerens løsning.</p> <p>USN – Løsning = Ægte indvending.</p> <p>USN = Pris, Service, Rådgivning</p>
3 kategorier af indvendinger i relation til beslutningstagerens interesser.	<p>Hvilke?</p> <p>Giv eksempler på personer fra din hverdag?</p> <p>Hvad gør du hvis du får tekniske indvendinger?</p>	<p>Teknik (produktionschef), generelle (adm. direktør), finansielle (økonomichef).</p> <p>Give flere tekniske oplysninger (kunde spørger indirekte om flere oplysninger)</p> <p>Teknik: flydende nitrogen synes som en god ide, men det vil være umuligt at føre rør fra tank til produktion.</p>